

2027年3月期 第1四半期 決算説明会



**SERENDIP
HOLDINGS**

セレンディップ・ホールディングス株式会社

証券コード 7318

2026年8月18日

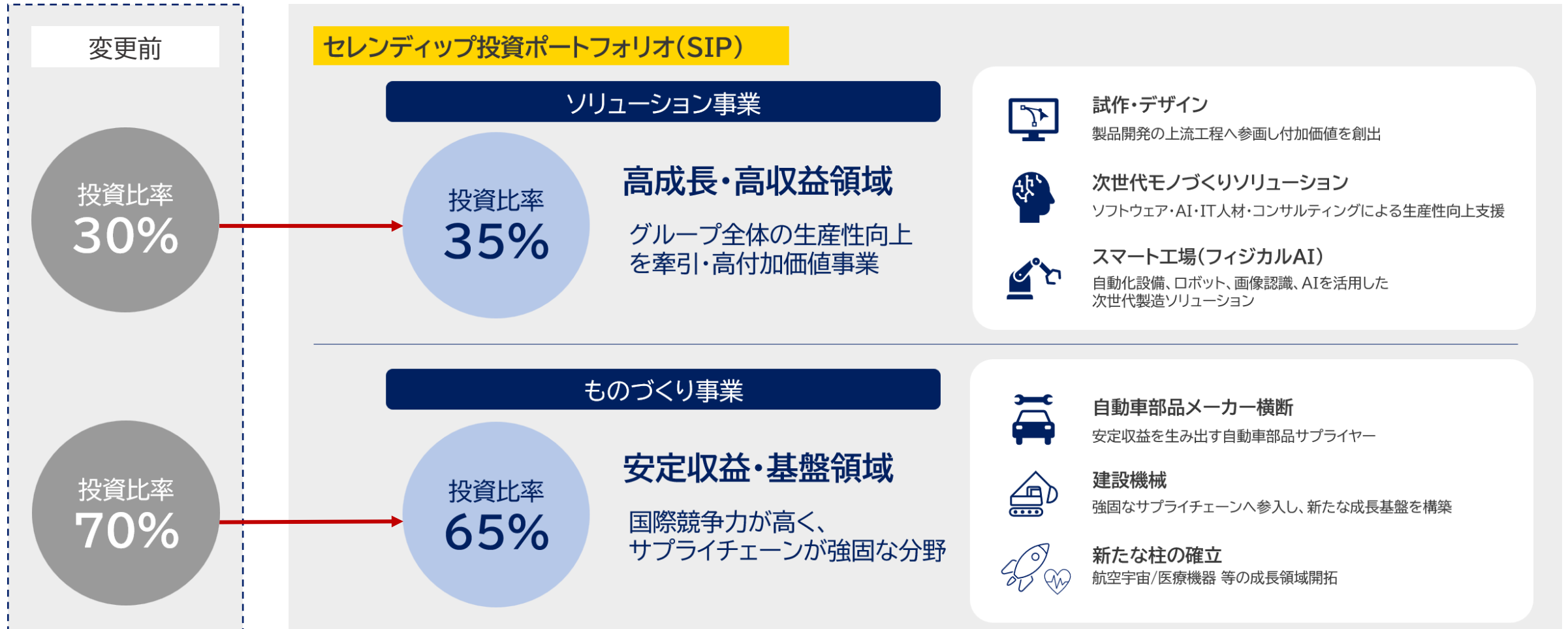


Index

1. 新セグメントの概要と決算概況
2. トピックス
3. Appendix

新セグメント | 高成長・高収益領域への投資比率を拡大

- モノづくり事業を成長の基盤とし、DX・ロボット/AI・新領域など高成長・高収益分野への投資を加速



新セグメント別グループ会社一覧

- 安定した基盤であるモノづくり事業が、持続的な成長と新たな価値創造を支える



SERENDIP HOLDINGS

高成長・高収益領域

ソリューション事業

試作・デザイン



■デザイン
開発段階の
試作・デザイン



■ビューティーテック
美容器開発・
製造・販売

製造業DX



ファクトリーオート
メーション装置製造



労働者派遣・DX
コンサルティング・
受託開発



協働ロボット導入支援
・生産性向上支援

安定収益・基盤領域

モノづくり事業

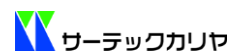
自動車部品メーカー



■金属プレス加工
精密部品製造



■樹脂成型
内外装部品製造、ダクト等の
樹脂成型品の開発・製造



■めっき加工
表面処理

建設機械



建設機械部品・
ライニング鋼管の製造・販売

新たな領域へ
進出

【2027年3月期 第1四半期】 連結業績サマリ

- 昨年度M&Aを実行したサーテックカリヤの通期寄与開始により売上高は前期比約1.7倍を達成
- ソリューション事業の一時的な変動をモノづくり事業が補完し、事業ポートフォリオ効果を発揮
- 調整後EBITDAはサーテックカリヤの通期寄与により順調に伸長

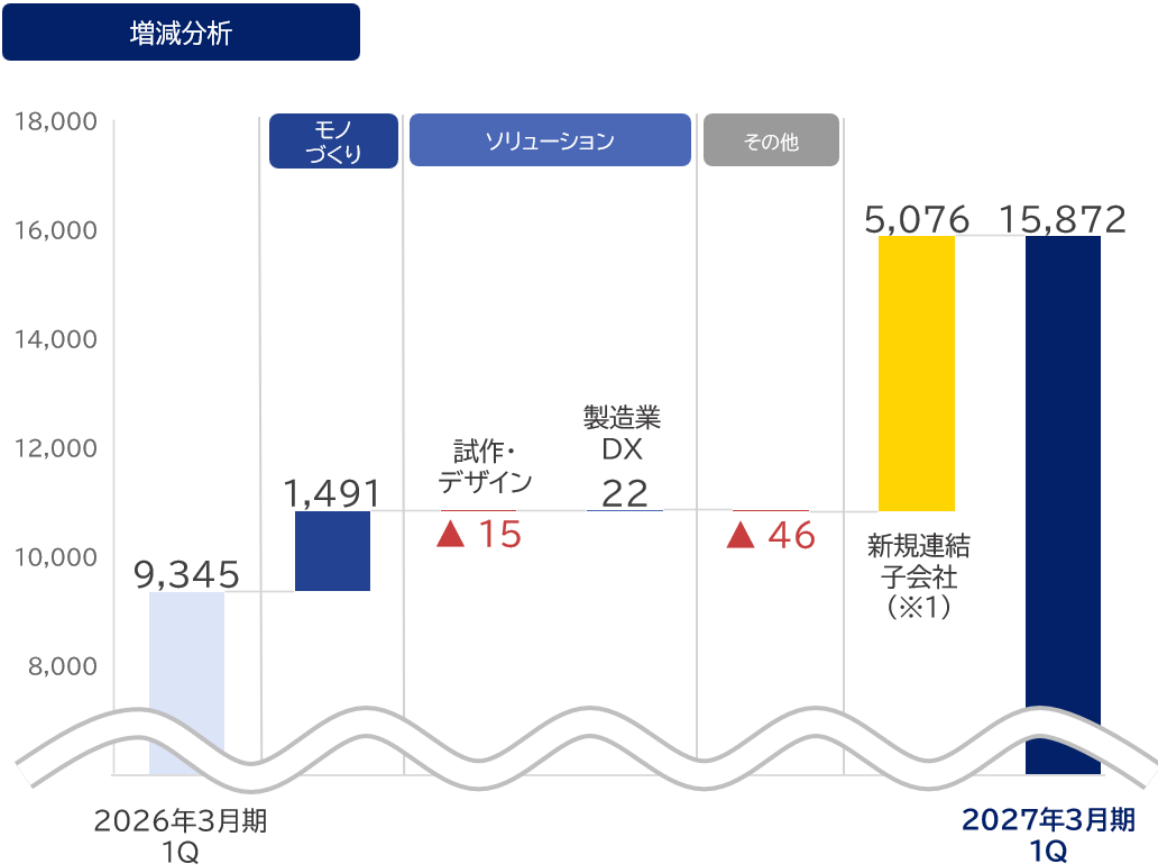
売上高  過去最高 15,872百万円 前年同期比 +69.8pt 前年同期 9,345百万円	営業利益  過去最高 530百万円 前年同期比 +0.3pt 前年同期 529百万円	経常利益  過去最高 625百万円 前年同期比 +12.2pt 前年同期 557百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益 321百万円 前年同期比 ▲10.1pt 前年同期 357百万円	調整後EBITDA※  過去最高 1,151百万円 前年同期比 +24.5pt 前年同期 925百万円	M&A実行件数(累計) 1件 前年実績 1件

※調整後EBITDA:営業利益+のれん償却費+減価償却費+一過性の新規M&A関連費用

セグメント売上高の状況および連結売上高増減分析

- ・ サーテックカリヤの通期寄与開始に加え三井屋・エクセルの売上拡大により、モノづくり事業が大きく伸長
- ・ ロボクロスは、案件拡大により前年同期比2.5倍と大幅伸長

(単位:百万円)	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前年同期比
モノづくり事業	8,061	14,620	+81.4%
ユニクレア	2,683	2,795	+4.2%
三井屋工業	2,552	3,005	+17.8%
エクセル・グループ	2,825	3,772	+33.5%
サーテックカリヤ	—	5,075	—
ソリューション事業	1,258	1,250	-0.6%
試作・デザイン	595	587	-1.3%
アベックス(アベックス×トライシス)	488	473	-3.1%
レディーバード	107	113	+5.6%
製造業DX	662	677	+2.3%
天竜精機	254	219	-13.8%
アクストリア	362	342	-5.5%
セレンディップ・ロボクロス	45	115	+155.6%
その他	247	267	+8.1%
セレンディップ・ホールディングス	189	256	+35.4%
セレンディップ・フィナンシャルサービス	57	10	-82.5%



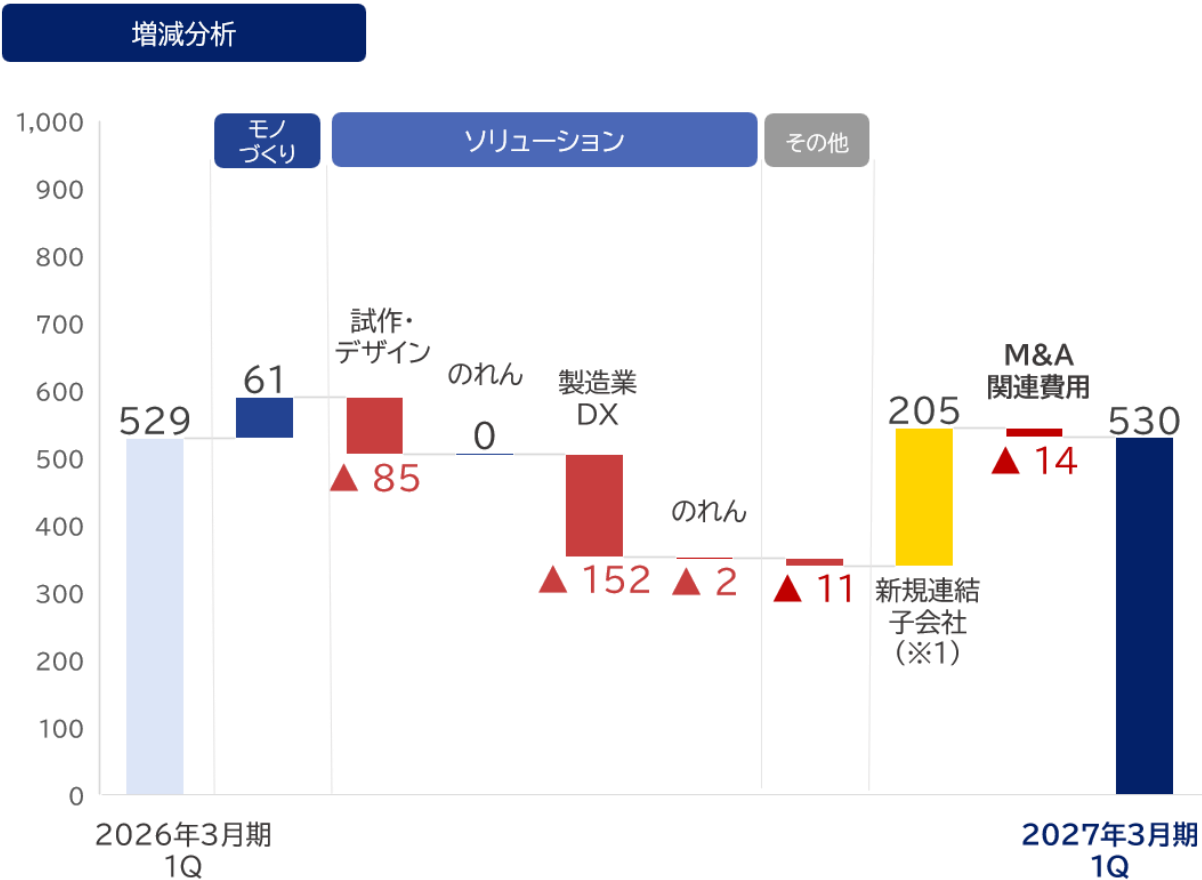
※個別業績については内部売上高又は振替高を含んでいるため、各個別業績の合計とセグメント別の数値は一致いたしません。
※2027年3月期 第1四半期よりセグメント区分を変更しております。前年同期実績については新セグメント区分に組み替えて表示しております。
※トライシスは2025年10月にアベックスと合併しておりますが、前年同期実績についても両社を統合した数値で表示しております。
※当社コンサルティング事業は2025年8月よりセレンディップ・ロボクロス、2026年4月よりアクストリアへ移管しており、2026年3月期第1四半期および2027年3月期 第1四半期実績は移管後の体制に合わせて表示しております。

※1 新規連結子会社は、サーテックカリヤを指します。

セグメント利益の状況および連結営業利益増減分析

- ユニクレアは、原価改善・内製化の進展により増益に寄与
- エクセルは、チェコ撤退に伴う一過性のコストが発生し減益となったが、2Qへの波及影響は無し
- ソリューション事業の一時的な変動を、モノづくり事業の安定収益が下支え

	(単位:百万円)	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	前年同期比
モノづくり事業		478	750	+56.9%
ユニクレア		31	108	+248.4%
三井屋工業		138	225	+63.0%
エクセル・グループ		307	216	-29.6%
サーテックカリヤ		—	204	—
ソリューション事業		16	-220	—
試作・デザイン		61	-23	—
アベックス(アベックス×トライシス)		64	-8	—
レディーバード		-2	-14	—
製造業DX		-34	-192	—
天竜精機		-17	-79	—
アクストリア		8	-101	—
セレンディップ・ロボクロス		-25	-12	—
その他		34	13	-61.8%
セレンディップ・ホールディングス		20	20	+0.0%
セレンディップ・フィナンシャルサービス		14	1	-92.9%

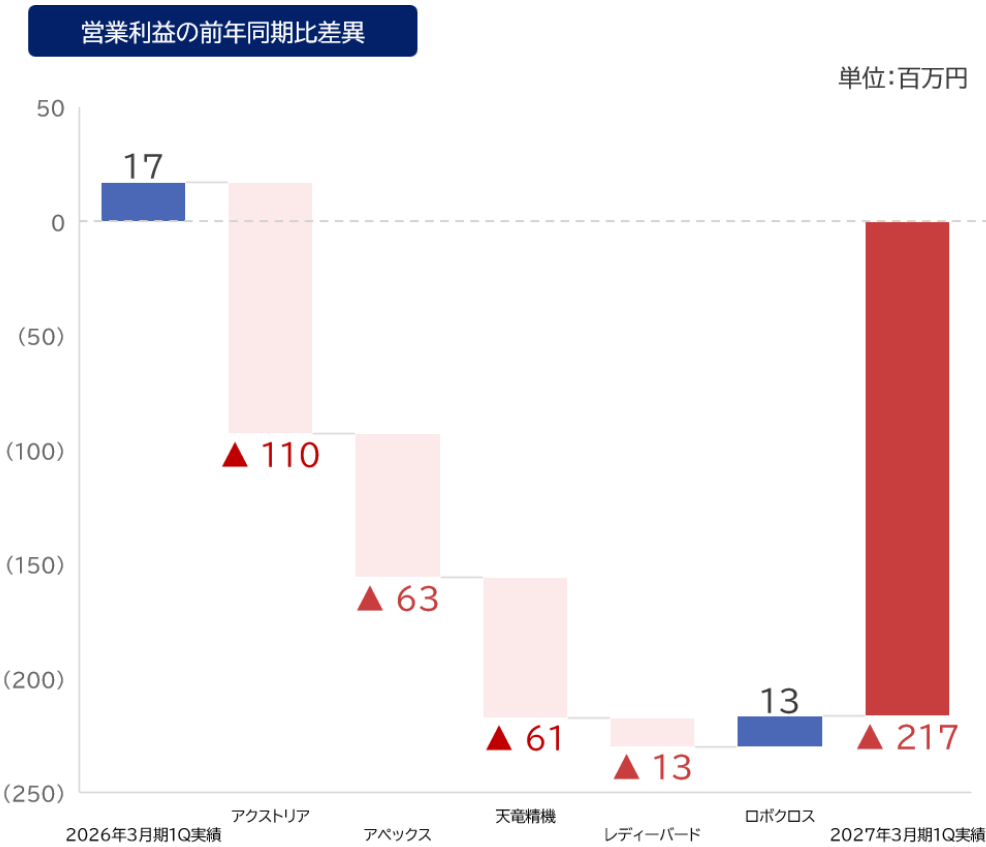


※個別業績については内部売上高又は振替高を含んでいるため、各個別業績の合計とセグメント別の数値は一致いたしません。
※2027年3月期 第1四半期よりセグメント区分を変更しております。前年同期実績については新セグメント区分に組み替えて表示しております。
※トライシスは2025年10月にアベックスと合併しておりますが、2026年3月期 第1四半期の業績もそれぞれ統合した数字で表示しております。
※当社コンサルティング事業は2025年8月よりセレンディップ・ロボクロス、2026年4月よりアクストリアへ移管しており、2026年3月期 第1四半期および2027年3月期 第1四半期実績は移管後の体制に合わせて表示しております。

※1 新規連結子会社は、サーテックカリヤを指します。

ソリューション事業 | 1Q業績の背景

- 一過性のコスト等により減益となったが、受注残高および案件パイプラインは堅調に推移しており、挽回可能



※2027年3月期1Q実績は、内部売上高又は振替高を含む個別業績の数値を用いているため、前ページに記載したソリューション事業の数値と一致いたしません。

	要因	今後の見通し
アクストリア	・大型案件の遅延(▲67百万円) ・外注費活用増加により収益性が低下	下記の挽回を見込むが通期で計画達成は困難 ①遅延案件の正常化(+67百万円) ②Quickシリーズ貢献(+50百万円)
アベックス	・顧客開発案件の計上時期後ろ倒し	需要ニーズは堅調で下期回復を見込む
天竜精機	一過性 ・新規案件で追加設計対応等が発生(▲52百万円)	・新規顧客・新規分野の引き合いは拡大 ・上期受注は計画超過見込み
レディーバード	・新規顧客獲得のための手数料増加により減益	2Qに大口案件の出荷を予定
ロボクロス	・案件パイプラインは堅調に推移 一過性 ・一部案件でプロジェクト遅延に伴う追加コスト発生(▲14百万円)	受注残は計画どおり、マーケティング強化で引合いも強い

連結貸借対照表サマリ

- 保有する有価証券の時価評価等により自己資本比率が減少

(単位:百万円)	2026年3月期末	2027年3月期1Q	増減額
総資産	57,655	58,987	+1,331
流動資産	28,824	30,499	+1,675
固定資産	28,831	28,487	-343
負債	40,592	39,997	-594
流動負債	24,761	24,387	-374
固定負債	15,830	15,610	-219
純資産	17,063	18,989	+1,926
(内、自己資本)	(13,486)	(13,365)	(-121)
自己資本比率	23.4%	22.6%	-0.8pt

【2027年3月期】 通期業績予想

- ソリューション事業の一部落ち込みをモノづくり事業が補完することを見込み、通期連結業績予想（2026年5月14日開示）は変更なし
- 通期業績予測には新規連結子会社（日建産業）の業績を織り込んでおらず、下期に業績予想を修正する予定

(単位:百万円)	2027年3月期 予想	2026年3月期 実績	増減額	増減率 (%)
売上高	64,000	51,163	12,837	+25.1%
調整後EBITDA	6,000	4,572	1,428	+31.2%
営業利益	3,500	2,189	1,311	+59.8%
(営業利益率)	(5.4%)	(4.3%)	-	-
経常利益	3,300	2,418	882	+36.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,200	4,147	-1,947	-47.0%



Index

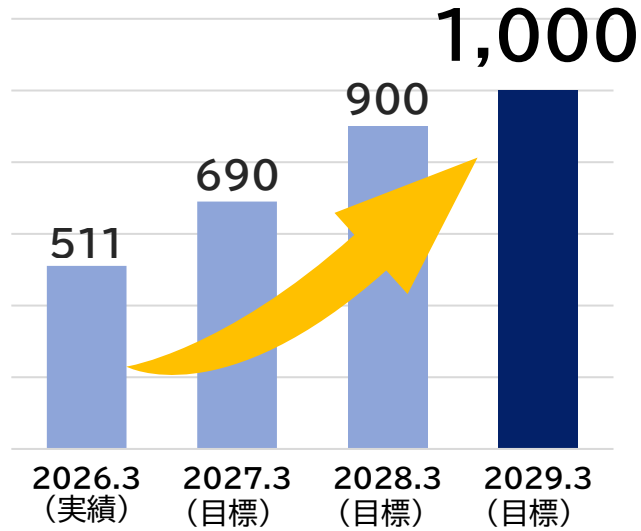
1. 新セグメントの概要と決算概況
2. トピックス
3. Appendix

中期経営計画「セレンディップ・チャレンジ1000」始動

売上高

1,000億円
(2029.3目標)

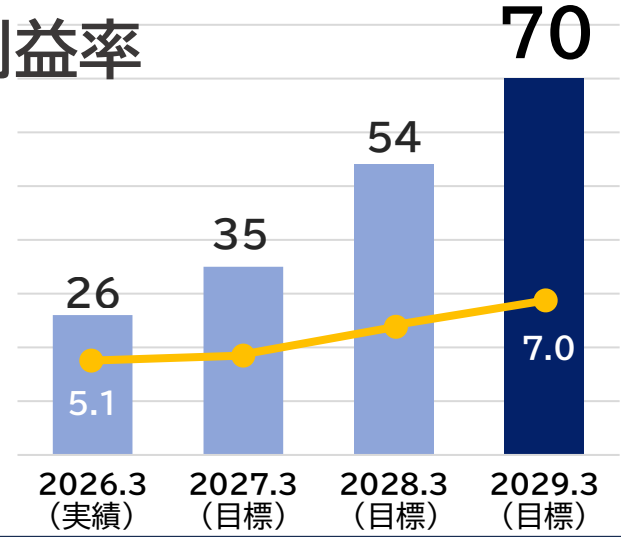
M&Aによる非連続成長と既存事業のオーガニック成長の双方を示す最重要トップライン指標。



調整後営業利益・利益率

70億円 [7.0%]
(2029.3目標)

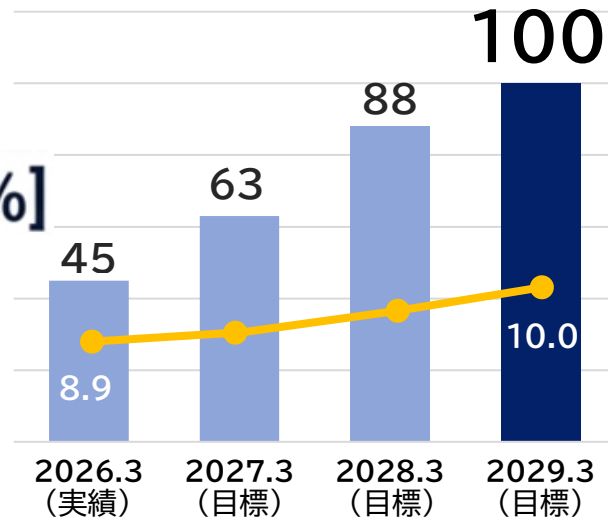
調整後営業利益 = 営業利益 + のれん償却費 + M&A関連費用。
M&A関連の一過性要因を除いた実力ベースの収益力を把握するための指標。



調整後EBITDA

100億円 [10.0%]
(2029.3目標)

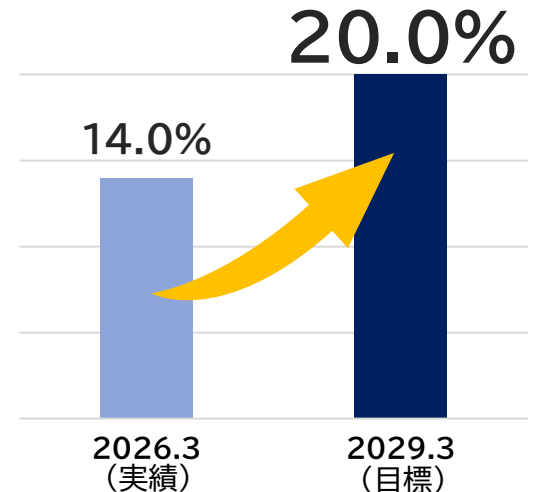
調整後EBITDA = 調整後営業利益 + 減価償却費。キャッシュ創出力(稼ぐ力)を示す指標。



調整後ROE

20.0%
(2029.3目標)

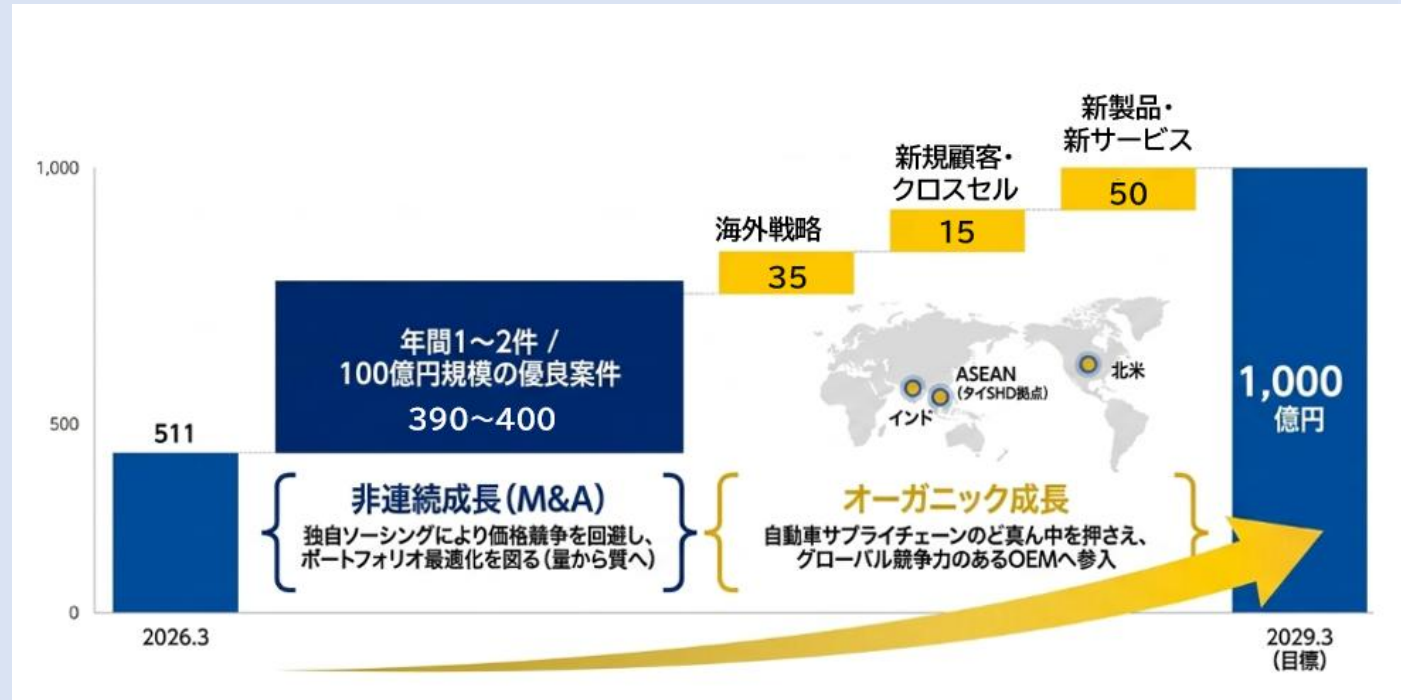
調整後ROE = 調整後当期純利益(当期純利益 + のれん償却費 + M&A関連費用 - 負ののれん発生益)をベースに算定。資本効率の向上と株主価値の最大化を図るために重視する指標。



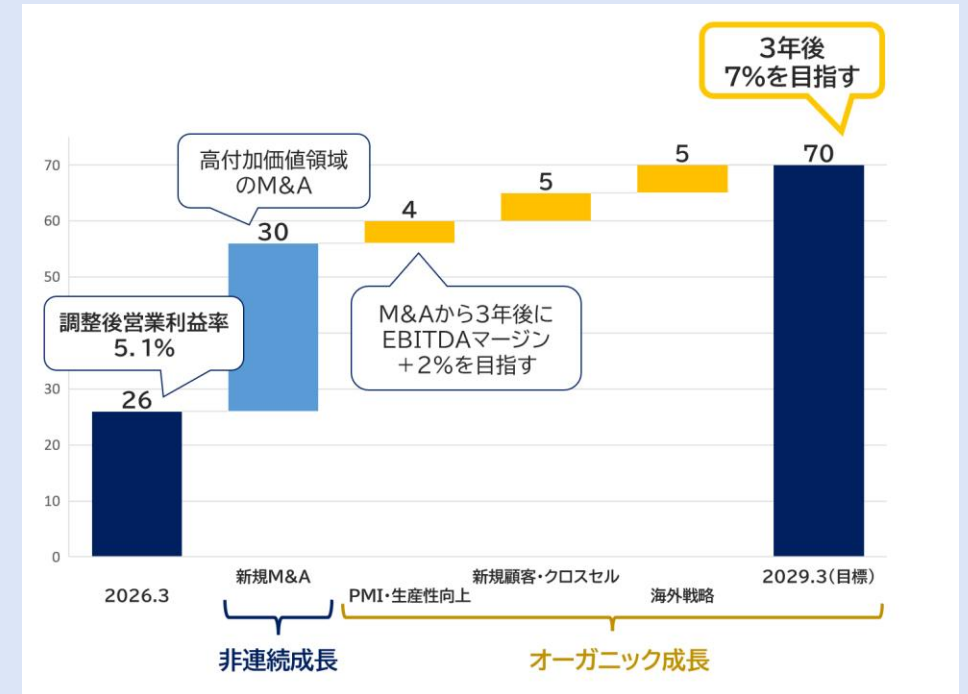
非連続成長とオーガニック成長により売上高1,000億円へ

- ・売上高は、「戦略主導型ソーシング」による案件獲得と、「ユニットサプライヤーへの進化・グローバル展開」による既存事業拡大を両立し、倍増を目指す
- ・営業利益は、非連続成長(M&A)とオーガニックの両輪で、調整後営業利益率7%を実現

売上高1,000億円への成長のロードマップ



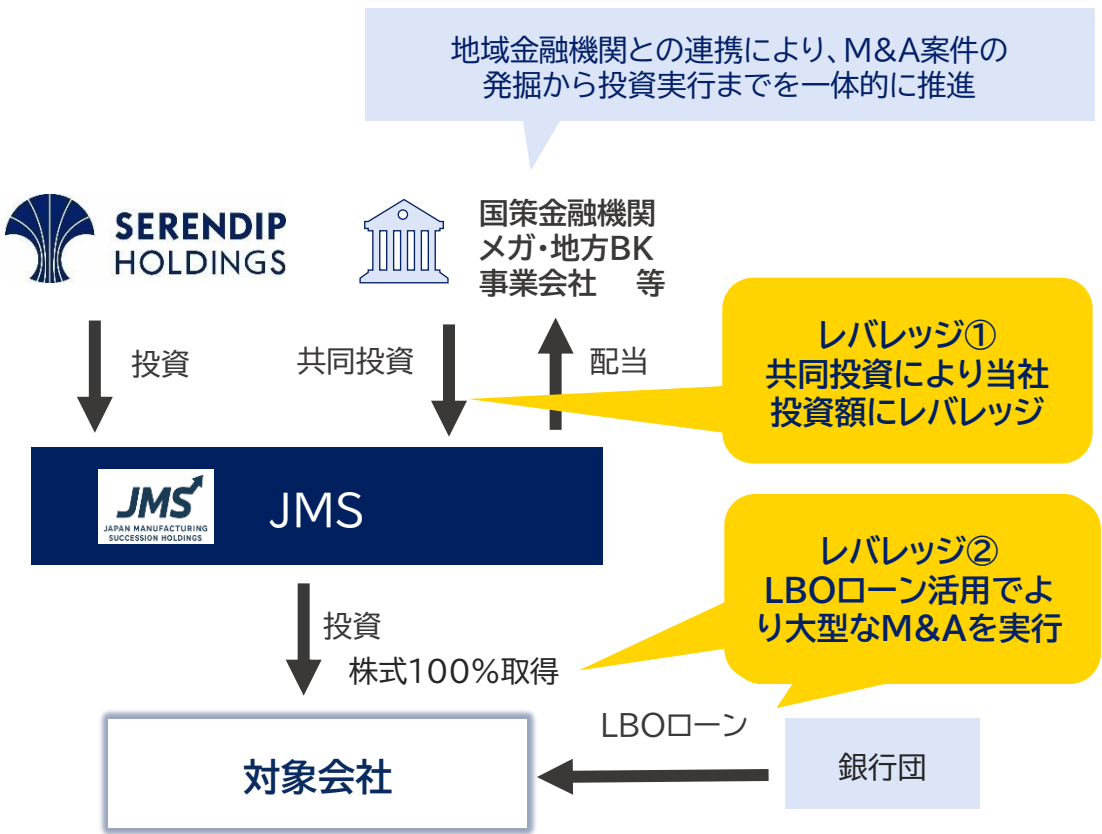
調整後営業利益率7%への成長ロードマップ



財務戦略 | M&Aを加速する資金調達プラットフォームを構築

- 2026年6月 株式会社ものづくり事業承継ホールディングス(JMS)設立
- 従来の個別案件毎のターゲットファンド型から包括的な資金調達プラットフォームへ
- 当社単独では実現困難であった大型M&Aの継続実行体制を構築

ハイレバレッジ×金融機関連携



買収可能規模(買収価格 50億円/1件で試算)



※1社あたり売上高150億円規模を前提

新領域への参入 | JMS初の投資案件 日建産業(建設機械領域)

- 自動車産業領域に隣接し、構造部材・加工技術に共通性を活かせる成長領域である建設機械セクターへ進出



1. 建設機械という新たなセクターへ進出
2. 建機メーカーの強固なサプライチェーンへ参入
3. 関西での初拠点

自動車×建機メーカーの横展開

直接取引の実績・信頼を基盤に
グループ横断での顧客・商流展開を加速



NIKKEN

【主要取引先】

コベルコ建機
日立建機ティエラ
積水化学工業
ヤンマー
小松製作所
住友建機
タダノ 等



相互紹介
クロスセル
による
取引拡大



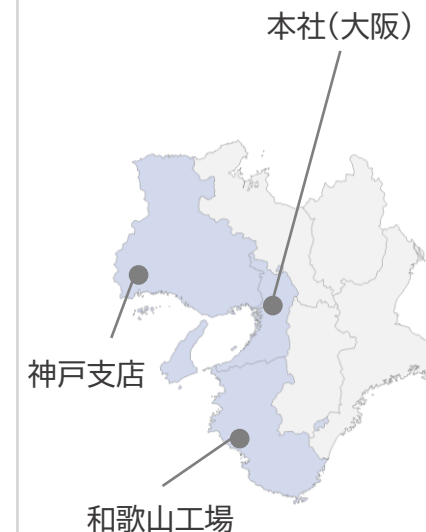
SERENDIP GROUP

当社の
顧客基盤

未開拓領域への展開

グループ初の関西拠点

セレンディップグループ全体で、西日本
での新規顧客開拓の拠点として活用



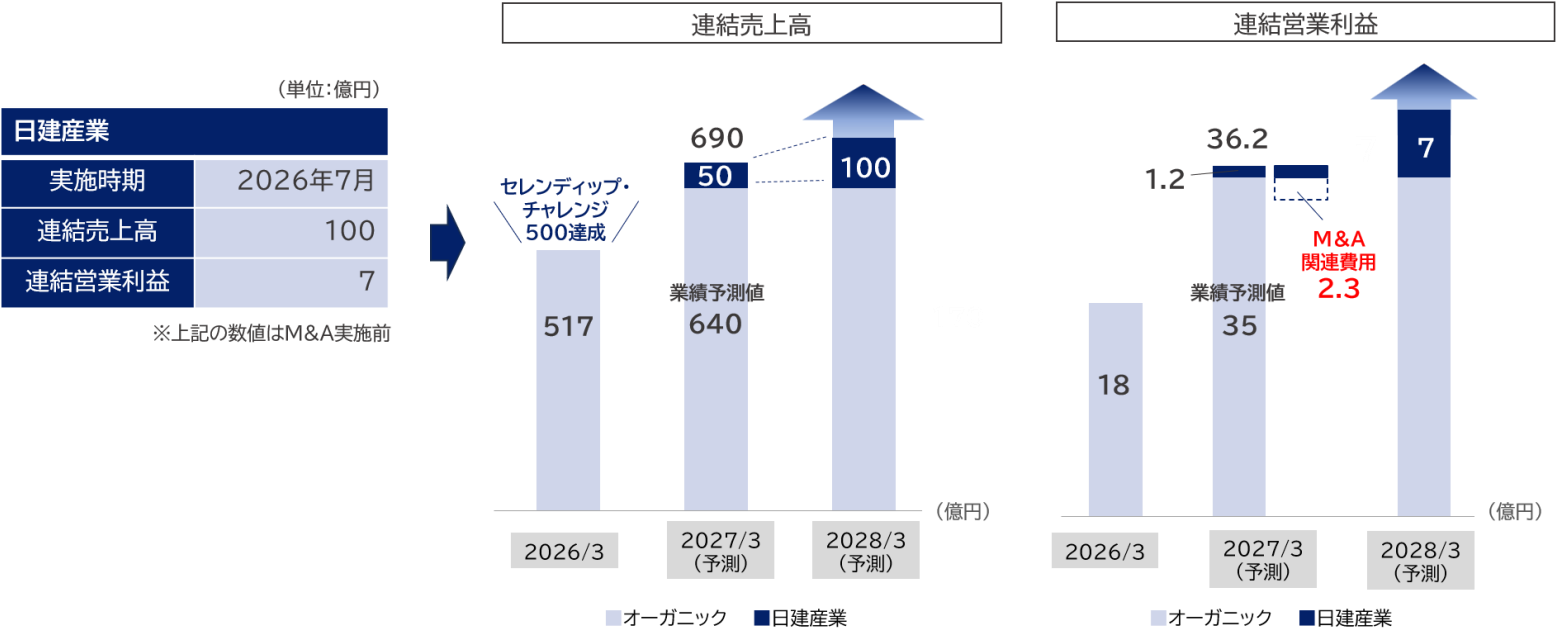
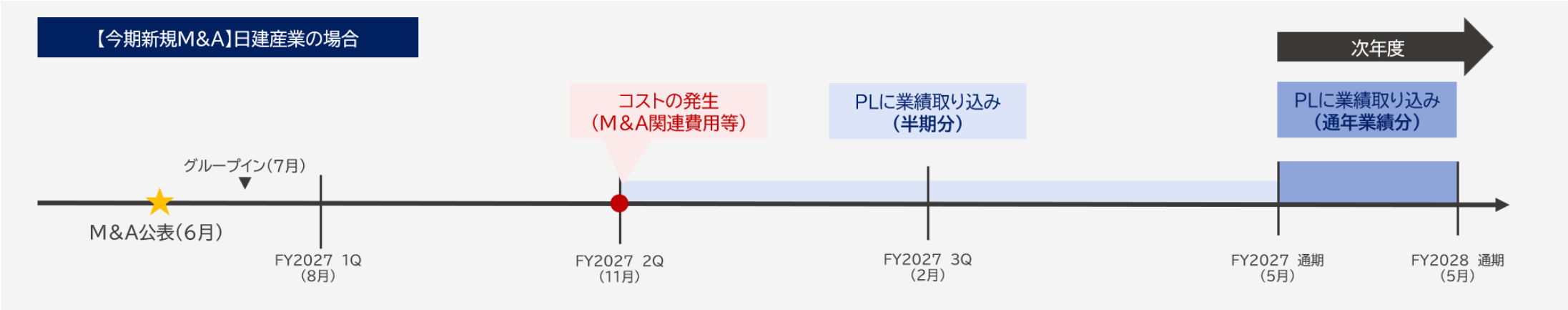
西日本での新規顧客開拓

営業網・供給網の拡充
(営業力・供給力の拡大)

営業エリアの拡大

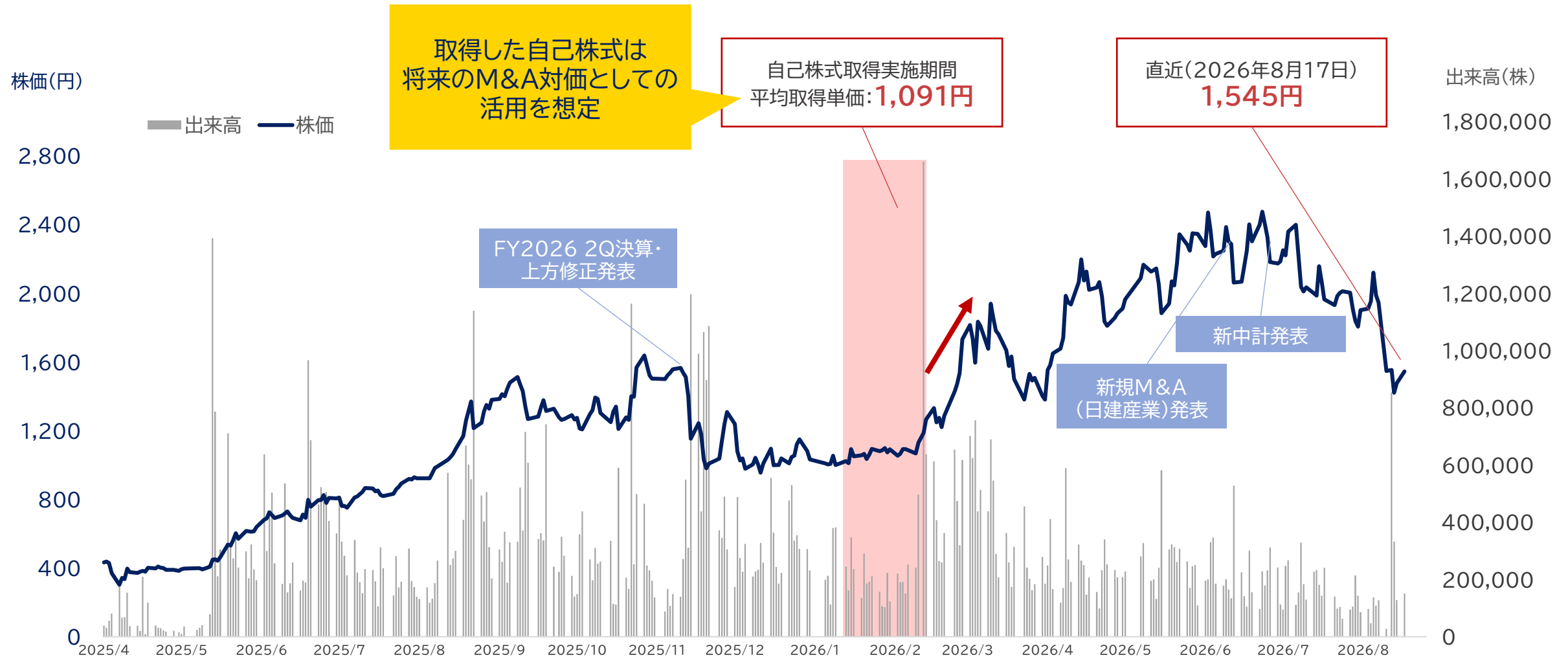
M&Aの遅効性 | 日建産業の業績取り込みタイミングについて

- 先行してM&A関連費用(営業利益に影響)が計上される



株主還元 | 自己株取得を実施

- 株価水準や市場環境、資本効率を総合的に勘案し、割安と判断する局面では機動的な自己株式を取得





Index

1. 新セグメントの概要と決算概況
2. トピックス
3. **Appendix**

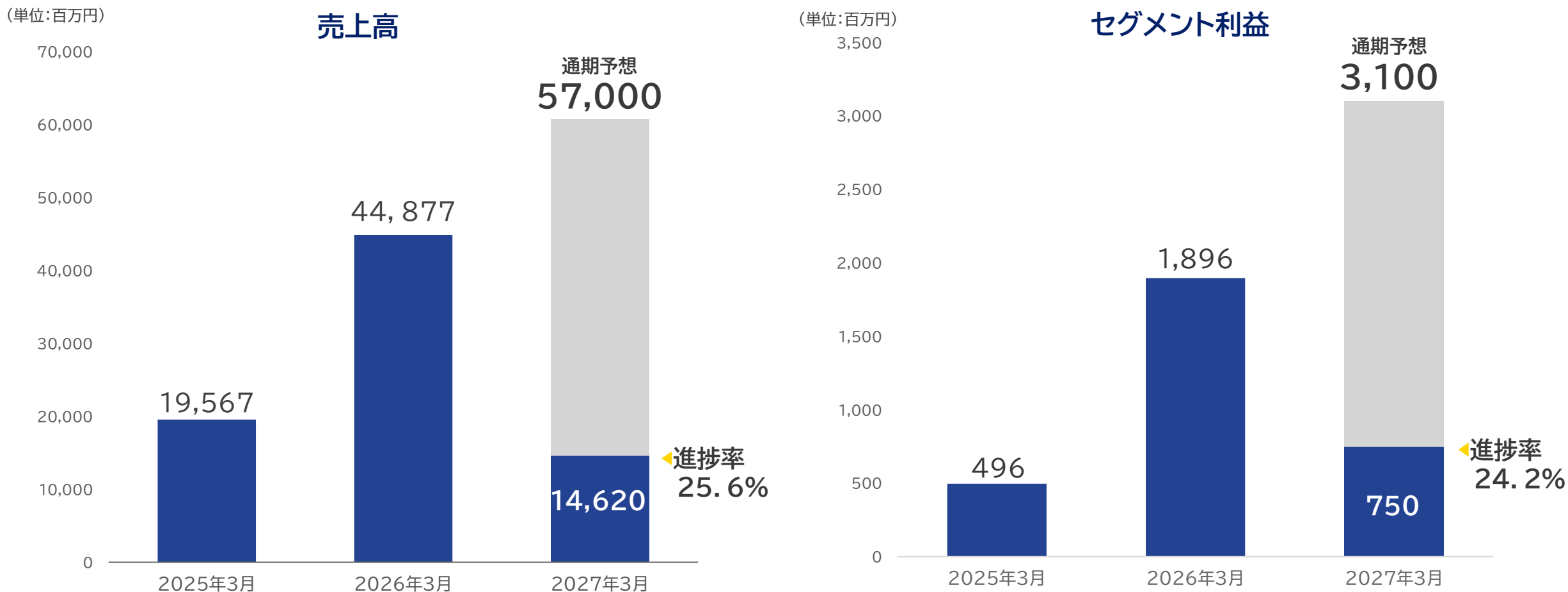
【2027年3月期】 新セグメント区分に基づく売上高予想および利益予想

(単位:百万円)	セグメント売上高				セグメント利益			
	2027年3月期 予想	2026年3月期 実績	増減額	増減率 (%)	2027年3月期 予想	2026年3月期 実績	増減額	増減率 (%)
モノづくり事業	57,000	44,877	+12,123	+27.0%	3,100	1,896	+1,204	+63.5%
ソリューション事業	7,000	6,299	+701	+11.3%	400	280	+120	+42.3%

- (注)1. セグメント間の内部売上高又は振替高を含んでおります。
 2. 2027年3月期 第1四半期より、セグメント区分を変更しております。
 3. 2027年3月期予想は、2026年5月14日開示の2027年3月期通期連結業績予想から変更ありません。

【モノづくり事業】 業績推移と進捗状況

- 三井屋およびエクセルが計画を上回り、モノづくり事業全体の売上高は計画通りに進捗
- エクセルにて海外拠点撤退による一過性コストが発生したものの、ユニクレアの増益寄与により、利益は堅調に推移



※セグメント間の内部売上高又は振替高を含んでおります。

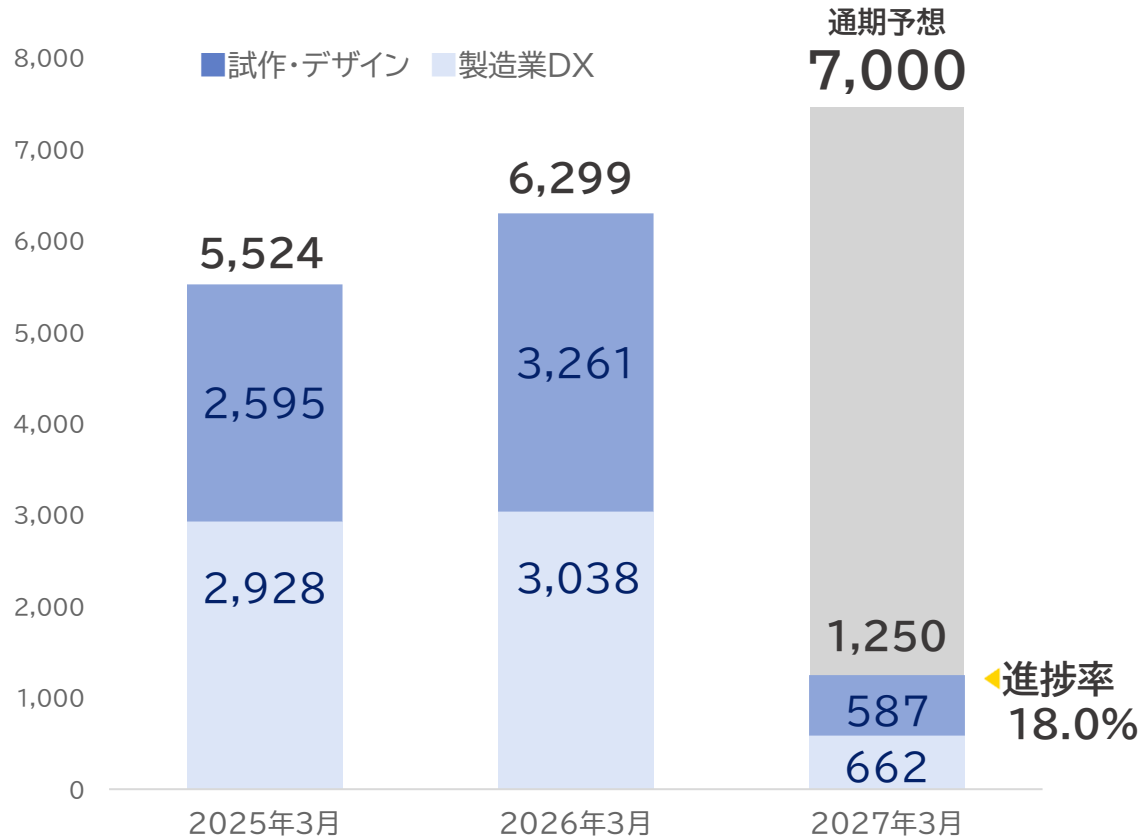
※2027年3月期第1四半期よりセグメント区分を変更しております。2025年3月期および2026年3月期の実績については、新セグメント区分に組み替えて表示しております。

【ソリューション事業】 業績推移と進捗状況

- ロボクロスは、旺盛な需要を背景に堅調に推移する一方で、アクストリアは一部案件の売上計上時期が後ずれ
- セグメント利益において、1Qは一過性コストの影響を大きく受けたものの、通期としての受注は堅調

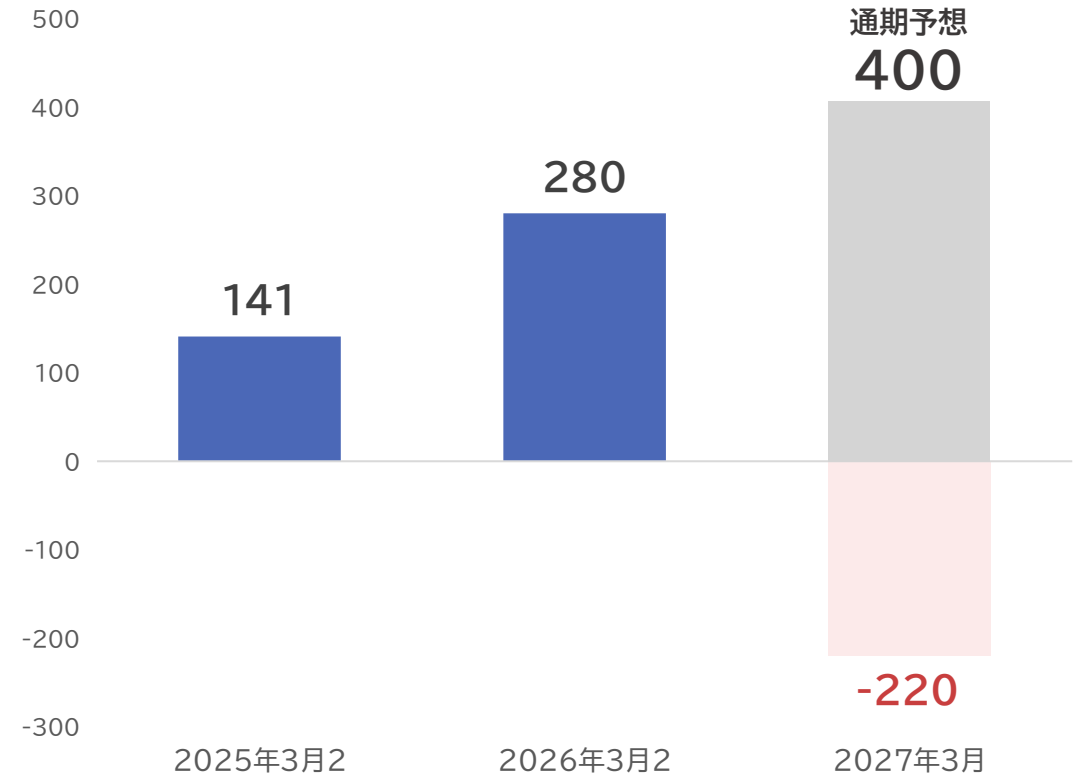
(単位:百万円)

売上高



(単位:百万円)

セグメント利益



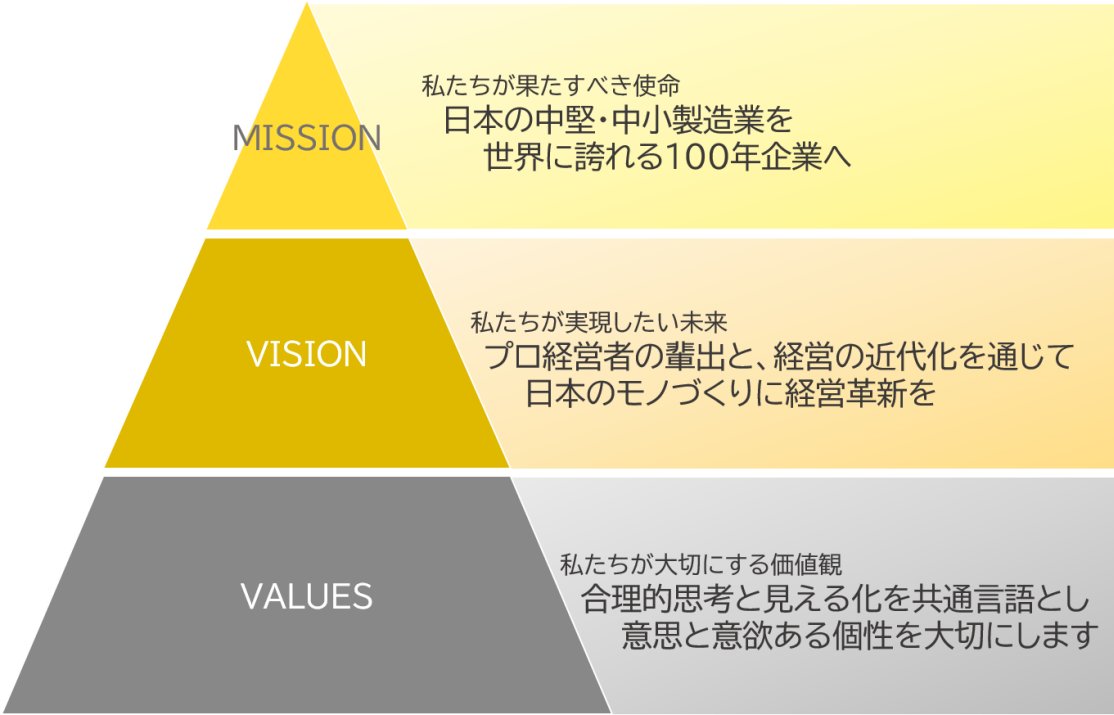
※セグメント間の内部売上高又は振替高を含んでおります。

※2027年3月期第1四半期よりセグメント区分を変更しております。2025年3月期および2026年3月期の実績については、新セグメント区分に組み替えて表示しております。

会社概要

社名	セレンディップ・ホールディングス株式会社 SERENDIP HOLDINGS Co., Ltd.
代表者	代表取締役社長兼CEO 竹内 在
本社所在地	愛知県名古屋市中区錦一丁目5番11号 名古屋伊藤忠ビル
設立	2006年8月
資本金	11億6461万円(2026年3月末現在)
株式公開市場	東京証券取引所 グロース市場 証券コード:7318
従業員数 (正社員・契約社員・パート)	単体 38名(2026年6月末現在) グループ全体 3,705名(2026年6月末現在)
決算月	3月

当社のミッション・ビジョン・バリュー



※従業員数(単体)の減少は、コンサルティング部門の人員をセレンディップ・ロボクロスおよびアクストリアへ移管したことによるものです。

代表者の紹介



代表取締役社長兼CEO
竹内 在 | Ari Takeuchi

幼少期より、曾祖父である竹内明太郎
(コマツ創業者)の影響を受け、経営者としての道を志す。

- 1994年 ニフティ株式会社
- 1999年 株式会社東海総合研究所
(現 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社)
- 2001年 SAPジャパン株式会社
- 2006年 日本オラクル株式会社
- 2011年 株式会社シンプレクス・コンサルティング
(現 シンプレクス株式会社)
- 2014年 当社代表取締役社長
- 2023年 当社代表取締役社長兼CEO

当社のMission

事業承継型M&Aにより
日本の中堅・中小製造業を世界に誇れる100年企業へ

曾祖父から学んだ哲学から事業承継型M&Aへ



竹内 明太郎

富国工業基

『良品に国境なし
工業こそ富国の基』

1. 経営合理化と近代化

26歳の時に父から、芳谷(よしのたに)炭鉱の経営を一任。
徹底した技術革新と合理化を行い、極力内製化しコストダウンを図った。
当時の最新技術を導入し、近代的生産体制の確立した。

2. 経営多角化・M&A

鉱業・炭鉱だけでなく、鑄造、鍛造、金型など周辺事業も手掛けた。その次は機械工業への進出。
その一つが唐津鉄工所。工作機械の開発製造を手掛ける。
もう一つが鉱山用機械製作の**小松鉄工所**。全国の炭坑や鉱山を次々と**買収し、事業拡大を図った**。
快進社(DUTSUN)へ出資し、**日本の自動車業界の幕開けを作った**。

3. 海外・研究開発

欧州で鉱山、機械、造船等の視察と、当時開催中のパリ万博をも視察し、そこで技術の遅れを痛感した。
帰国後、多くの事業を立ち上げ、機械など国産化を行う。

4. 地方創生

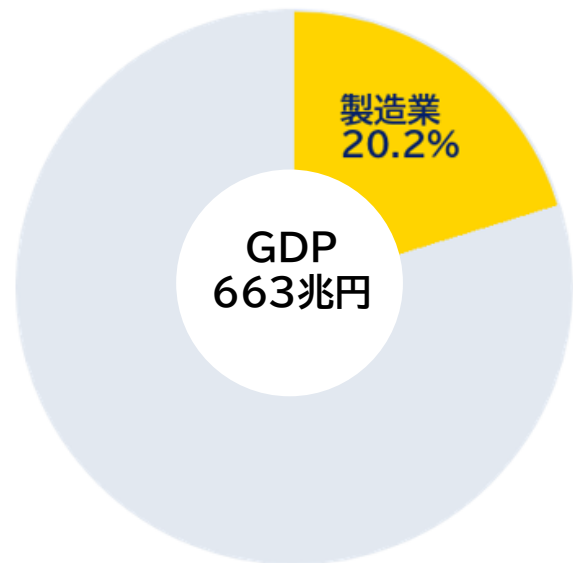
唐津、小松鉄工所にしても創設地から動かなかった。その理由として、
1. その地方に受けた恩に報いる、2. 移転すると地方の衰退につながる、3. 地方は実直な若者が多い、4. 国家的見地より、工業の地方分散がよい、5. 良品に国境なし、造る場所は問題にはならない

5. 教育・人づくり

「人創りこそ企業の礎、また国を興す礎でもある」高知工業高校、早稲田大学理工学部へヒト、モノ、カネを寄贈

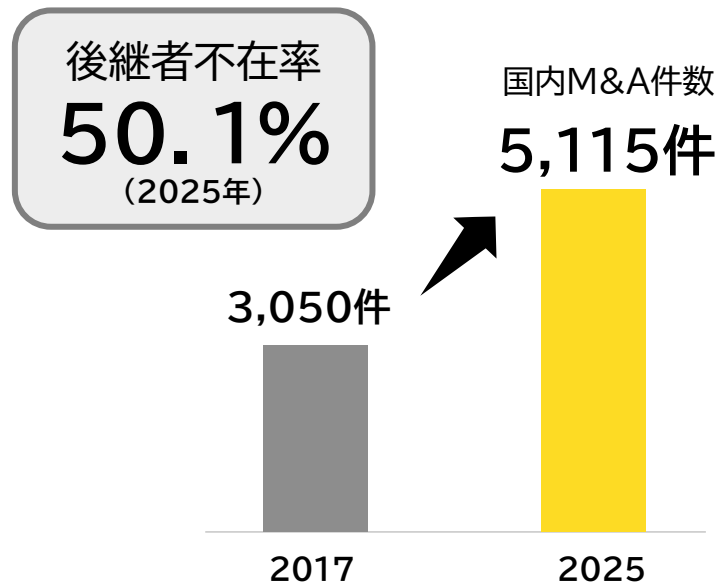
再生・事業承継 | 日本の製造業を取り巻く課題と市場機会

セレンディップは、中堅・中小モノづくり企業を第三者承継することによって事業承継問題を解決するとともに、資本投下とグループ経営による生産性向上といった大きなポテンシャルがあることに着目した



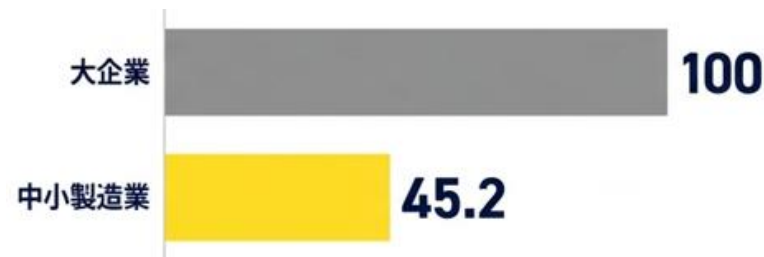
日本のGDPに占める製造業の割合は20.2%と高く、その売り上げの約4割を中堅・中小企業が支える重要な基盤。依然としてグローバルな競争力を保持。

出典：内閣府「国民経済計算(SNA)」および経済産業省「2025年版ものづくり白書」の推計値



企業の約半数で後継者が不在。国内M&A件数は2025年に過去最多を更新。経営者の高齢化と後継者不在は深刻な課題であり、第三者承継のニーズは高まっている。

出典：帝国データバンク「全国『後継者不在率』動向調査(2025年)」、レコフデータ



大企業を100とした生産性比較

中小製造業の生産性は大企業に比べて約半分。設備老朽化・DX未整備による生産性の大幅なギャップがあるが、ここに資本を投下することで生産性向上が見込める。

出典：中小企業庁「中小企業白書 2024」

再生・事業承継 | モノづくり事業承継プラットフォーム

3つの基盤の好循環により成長が加速し、この好循環から生み出された利益とキャッシュを原資として次のM&Aや持続的な成長投資を実行する

I. M&A実行基盤

「セレンディップ投資ポートフォリオ」の方針に基づきM&Aプロセス全体（M&Aチャネル開拓、M&A戦略立案/実行）の遂行。グループに新たな成長ドライバーを供給。

セレンディップ・
インベストメント・スタンダード

II. 経営管理基盤

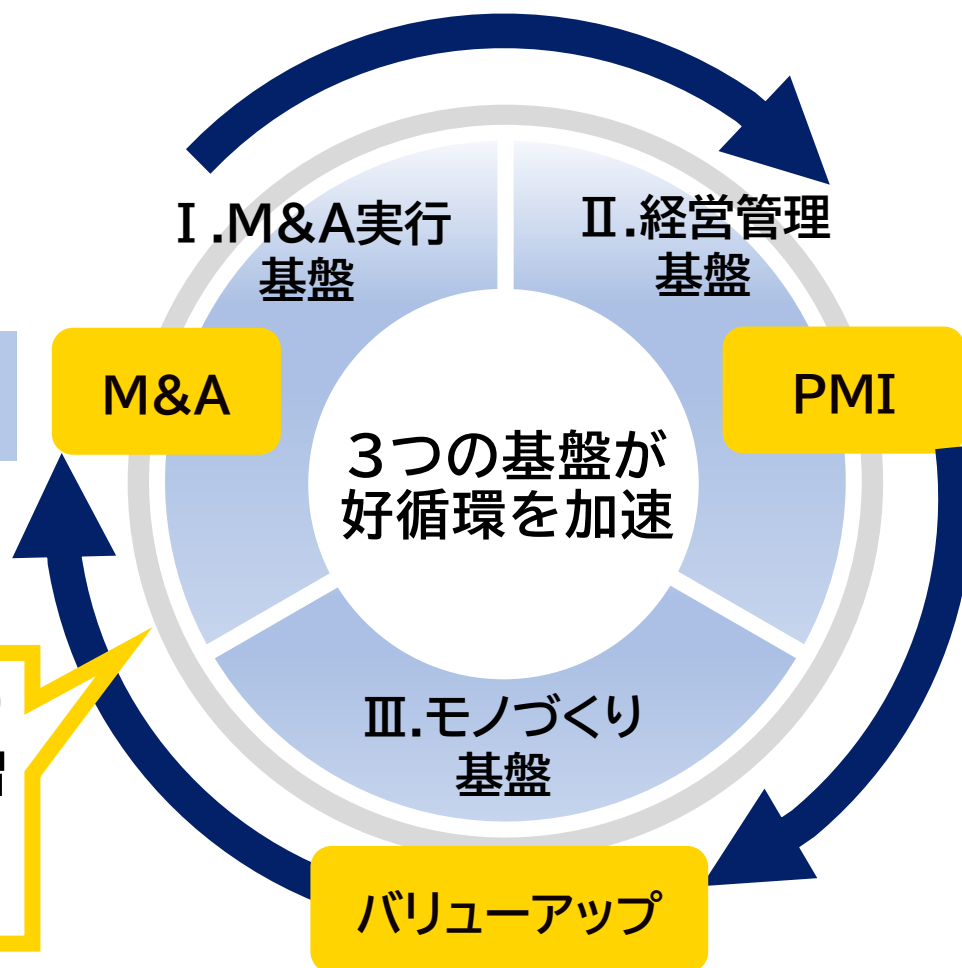
グループ全体の価値を最大化するために、統一・標準化された経営システムをプロ経営者によるチーム経営で導入する。ムリ・ムダ・ムラを把握、排除しコスト削減をはかる。

セレンディップ・
マネジメント・スタンダード

III. モノづくり基盤

スマートファクトリー化による製造現場の生産性向上、R&Dを通じた高付加価値領域への挑戦、グループ間でのクロスセルや海外進出による顧客基盤の拡大など、持続的なバリューアップをはかる。

セレンディップ・
バリューアップ・スタンダード

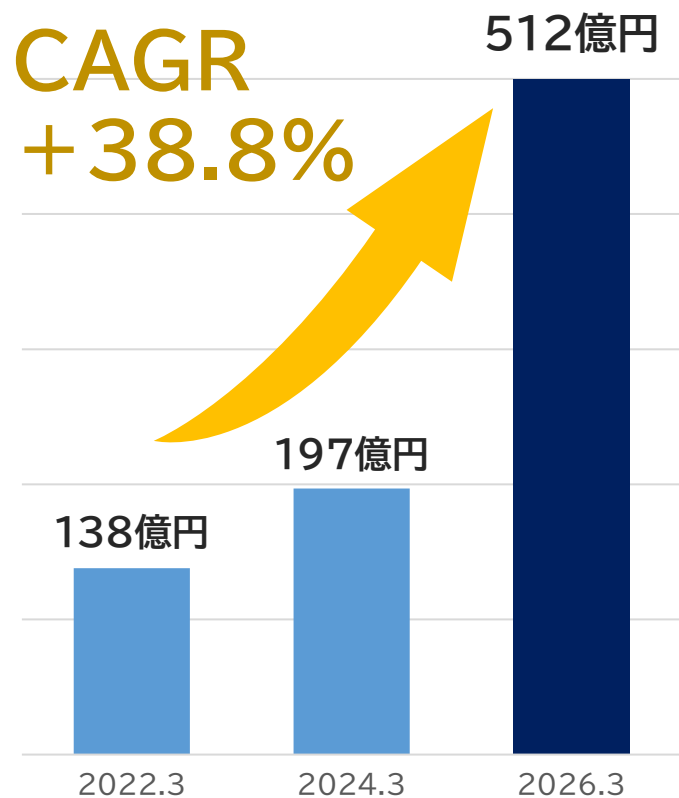


好循環が加速することにより
M&Aや成長投資の原資が増
加し、さらなる成長が可能と
なる

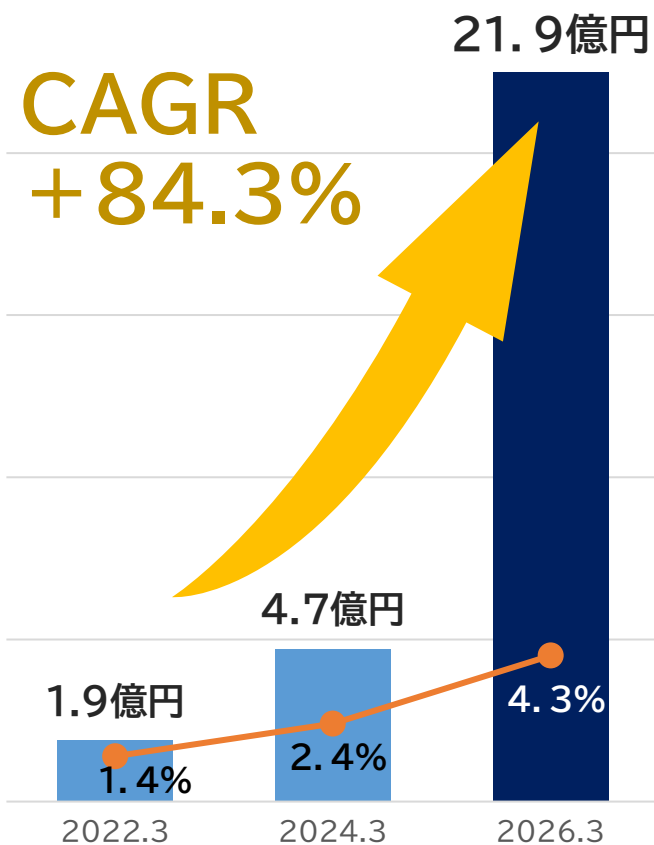
セレンディップ上場後の軌跡 | チャレンジ500の達成で証明した圧倒的な成長性

事業再生から始まったセレンディップは、事業承継という社会的課題への挑戦のため、モノづくり企業のM&Aを推進し成長を遂げてきた。チャレンジ500の1年前倒しでの達成により、高いCAGR(年平均成長率)を実現し、成長の土台を構築

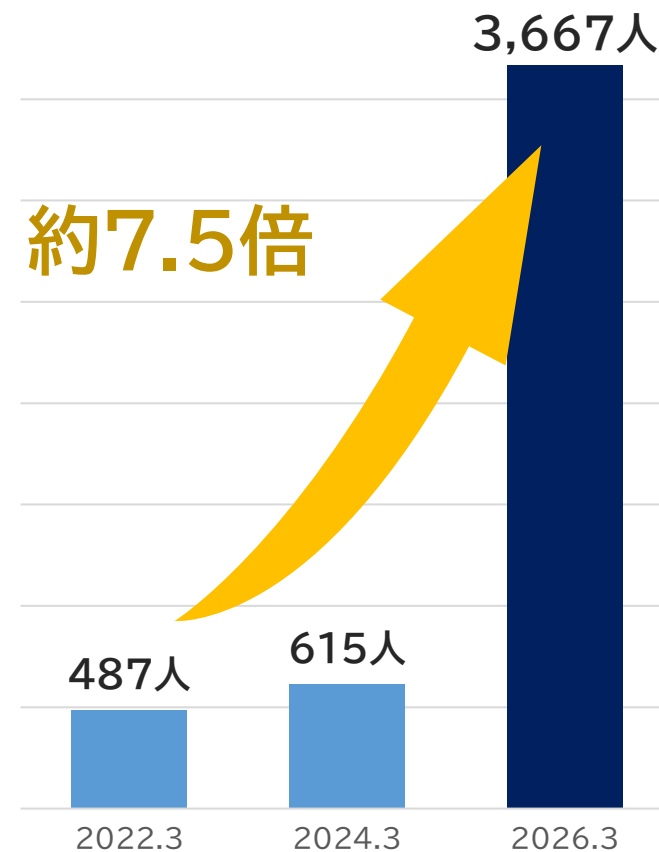
売上高の推移



営業利益の推移



従業員数の推移



類似企業(シリアルアクワイアラー)比較 | PMIとロールアップで価値を創出

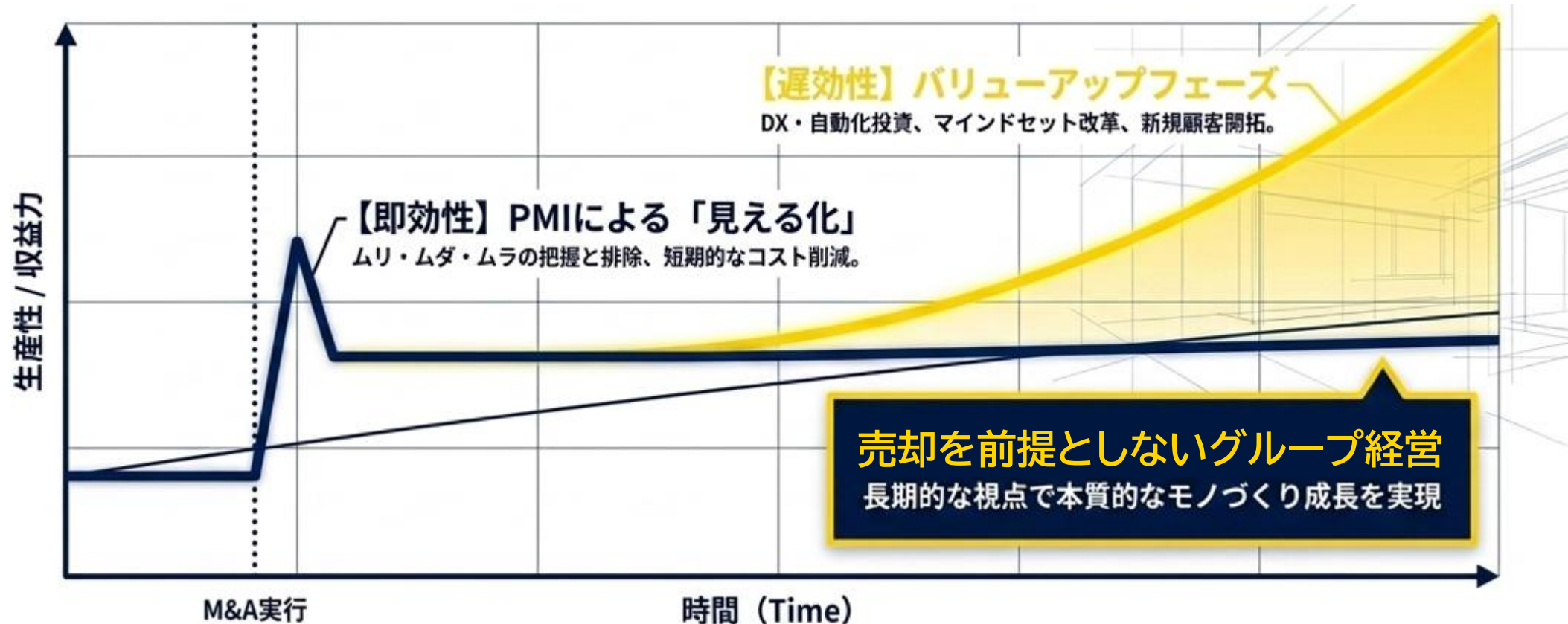
- ・ 非連続成長だけでなく、PMIと現場改革で持続的成長を実現
- ・ 単なる子会社の積み上げでなく、ロールアップによる統合でグループ全体の経営を高度化

■M&A市場におけるポジショニング

成長に必要な要素		 SERENDIP HOLDINGS	 類似企業 (シリアルアクワイアラー)	 PEファンド
PMI (統合・成長支援)	経営改革(PMI)	✔ 社員育成+外部登用あり	△ 内部人材や特定 人材に依存	✕
	ロールアップ・ グループ内統合	✔ グループ横断で統合・ シナジー創出	✕ 個社積み上げ	✕
バリューアップ (価値向上)	モノづくり改善・ 変革ノウハウ	✔ コンサル・事業会社 出身者多数	△ 金融出身者が多い	✕
	R&D強化で 新規事業創出	✔ 新規事業を継続的に創出	✕	✕

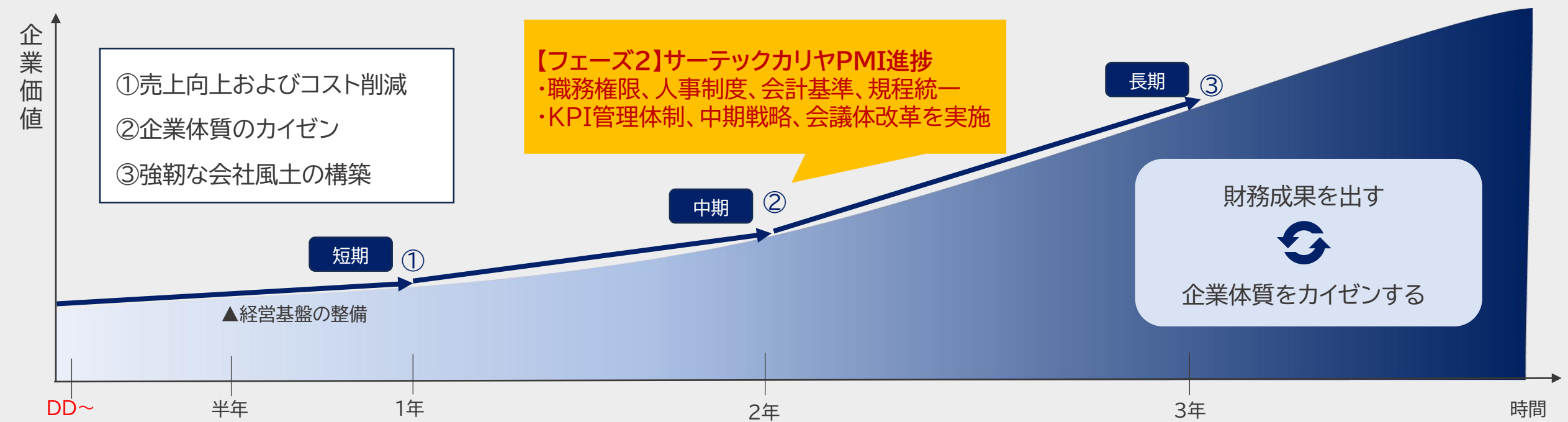
再生・事業承継 | モノづくりの成長可能性

セレンディップは、M&Aによる「非連続的成長」や即効性のあるPMIのみではなく、長期的視点に立たなければできない投資や改革にも腰を据えて取り組み、グループ企業を成長させる「オーガニック成長」も重視している



モノづくり事業承継プラットフォームによって、
収益性が高く競争力のある中堅・中小モノづくり企業へと成長させていく

PMI進捗 | 達成時期と業績寄与のタイムライン



フェーズ1 セレンディップ・PMI・スタンダードの実行

●スタンダードの浸透

- ・ チームマネジメント
対象企業に最適なプロ経営者チームを組成(2~4名体制)
当社ビジョンと経営変革計画の共有
- ・ PMIスタンダードの導入
スタンダード化されたノウハウを、新規M&Aに適用

●経営改革・製造現場改善

- ・ 売上向上によるトップライン成長
グループシナジーの創出、クロスセルによる取引拡大
- ・ 生産性向上による構造改革
IoTの活用・ロボット導入による省人化・効率化
- ・ 成長投資への再配分で価値創造
得られたリソースをR&Dへ集中投下、高付加価値領域の拡大

●見える化

- ・ 見える化の推進
データによる製造スタッフおよびマネジメント層の意識変革
- ・ バックオフィス業務※の明確化・変革による生産性・品質向上
スタンダード化・DX・シェアード化・人材活用の4手法を組み合わせた改革

フェーズ2 セレンディップ・PMI・スタンダードの定着

- ✓ PMIをスタンダード化し、再現性を高める
- ✓ 全社レベルで企業体質を改善する
- ✓ 現場と経営が見える化し意思決定を高速化する

M&A後のPMIによる各企業の売上・利益向上の実績

			子会社化前直前FY	M&A2年後	M & A後成長率	
再生	 天竜精機株式会社 天竜精機 M & A時期2014年	ストック型 (連結子会社)	売上高 営業利益	FY2014 2,059百万円 △12百万円	FY2016 2,357百万円 151百万円	+14% 改善額151百万円
	 佐藤工業 (現:ユニクレア) M & A時期2015年	ストック型 (連結子会社)	売上高 営業利益	FY2015 5,993百万円 △268百万円	FY2017 6,656百万円 137百万円	+11% 改善額405百万円
	 三井屋工業 M & A時期2018年	ストック型 (連結子会社)	売上高 営業利益	FY2018 7,478百万円 6百万円	FY2020 8,540百万円 108百万円	+14% 改善額102百万円
非再生	 アペックス M & A時期2022年	ストック型 (連結子会社)	売上高 営業利益	FY2022 1,447百万円 68百万円	FY2024 1,856百万円 140百万円	+28% 改善額72百万円
	 協立製作所 M & A時期2017年	フロー型	売上高 営業利益	FY2017 468百万円 104百万円	FY2019 573百万円 153百万円	+22% 改善額49百万円

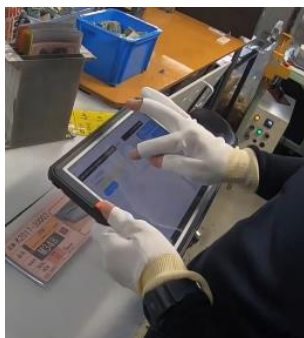
売却済

バリューアップフェーズ | 三井屋工業(本社:愛知県豊田市)の実例

スマートファクトリー戦略



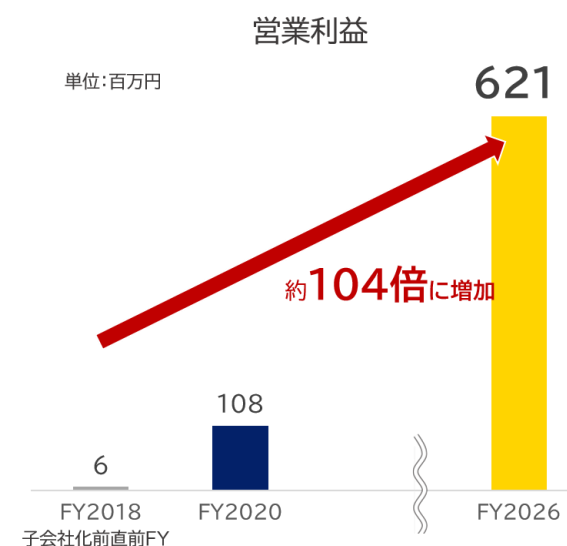
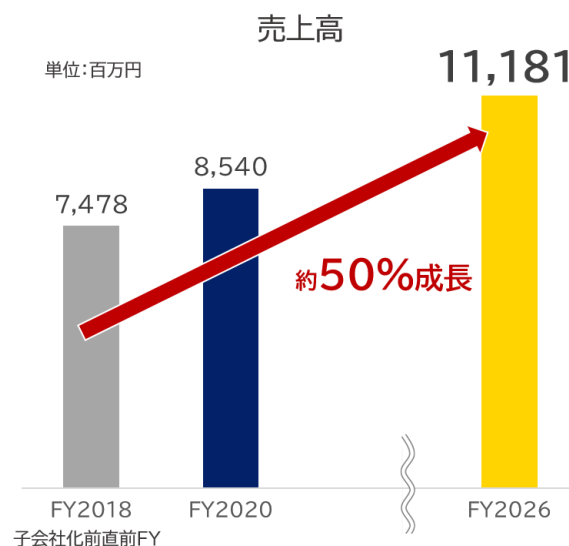
▼アナログからデジタルへ



▼ロボットが活躍する現場



営業利益6百万円→6億円の飛躍



徹底した省人化で**生産性2倍**を実現

スマートファクトリー戦略の全体像

データ活用と実行の統合により自社グループ内工場の生産性を高め、蓄積したノウハウを将来的に外販し、新たな収益の柱へ育成

内製改善とソリューション化による価値創出モデル

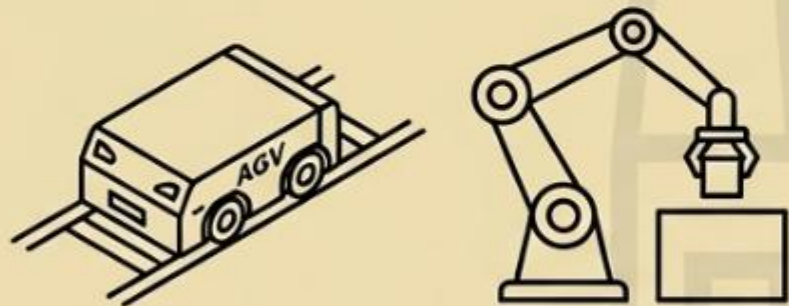


※前中計チャレンジ500での「フューチャーファクトリー」をより一般的にわかりやすい表現とするため「スマートファクトリー」に変更しております。

フィジカルAIの実装戦略

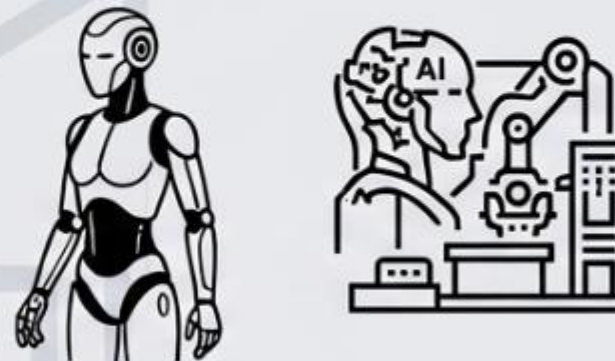
フィジカルAIを自社グループ内工場に試験導入し、定型業務の自動化・省人化からさらに進んだ非定型業務の自動化・省人化を推進。さらに、蓄積したノウハウをソリューションサービスとして外販する

実装済み領域



- ・ 物流・搬送工程の自動化（AGV等による搬送ロボット）
- ・ 定型作業の自動化・省人化（協働ロボット）

次世代領域



- ・ 非定型作業への対応（ヒューマノイド・フィジカルAI）
- ・ 多能工的作業・人の柔軟な判断を伴う工程への適用

2029年3月期にこの領域における売上高11億円を目指す

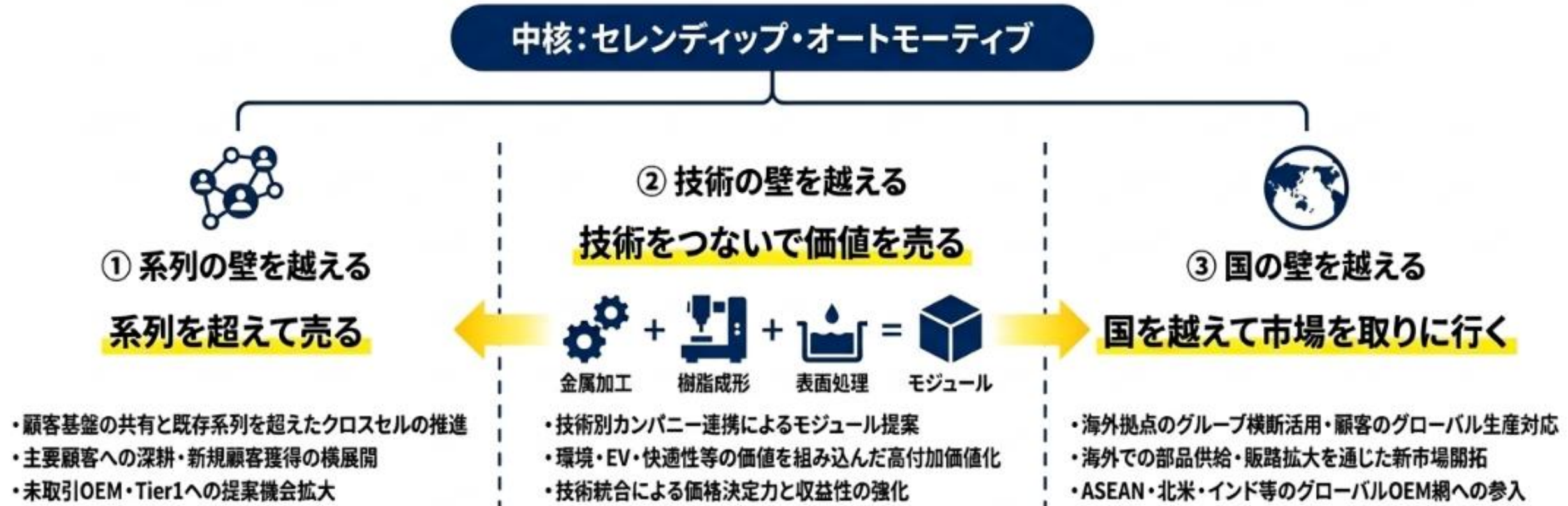
事例 | 金型洗浄組立の自動化プロジェクト始動

ロボクロス×アクストリア×天竜精機3社の専門性をグループ内でつなぎ、PoCから設備化まで一気通貫で実現



ロールアップ・グループ内統合 | 系列・技術・国の壁を超えるボーダレス展開

グループ統合を基盤に、系列・技術・国の壁を越えた横断的な営業・開発・供給体制を構築し、成長を加速



クロスセル拡大 × モジュール提案強化 × グローバル市場開拓 = ボーダレスな成長モデル

ボーダレス展開により、ユニットサプライヤーとしての成長を飛躍的に加速

ロールアップ・グループ内統合 | ユニットサプライヤーへの進化

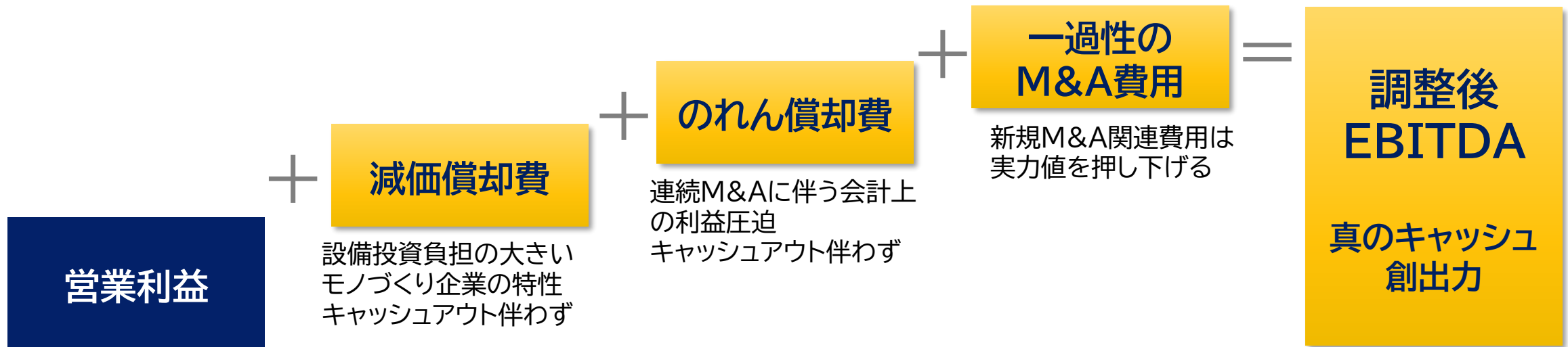
グループ内統合やロールアップ型M&Aを通じて、単品加工からユニットサプライヤーへ進化し、付加価値と収益性の向上を図る



- ・ 技術の組み合わせによる高付加価値製品の提供
- ・ 集積性の向上と競争力の強化
- ・ 環境・電動化(EV)・快適性などの顧客価値を起点としたモジュール提案の推進

EBITDA重視の経営へ

EBITDAを主要KPIとし、キャッシュ創出力を起点にレバレッジ活用とROE向上を支える



EBITDAを3つの基軸指標として活用

① キャッシュ創出力の評価軸
(EBITDAマージン:10%目標)

② 投資判断の軸
(EV/EBITDAによる案件選定)

③ レバレッジ管理の軸
(Net Debt/EBITDA:3倍以内)

目標KPI：EBITDAマージン 8.9% → 10.0% へ高収益体質への転換

PMI（設備投資・R&D）を通じ、営業CFと整合性を保ちながら持続的に拡大

財務戦略 | CMS(キャッシュ・マネジメントシステム)の進化

国内CMSからグローバルCMSへの進化により、海外に滞留する資金を成長投資へと循環させることで、資本効率とROEの持続的向上を実現



内部資金の最適化により、効率的かつ安定的な成長基盤を構築

財務戦略 | 株主還元

利益の増加と資本効率を踏まえ、成長フェーズに応じて総還元性向を引き上げる方針

<配当/優待>

本中期経営計画の達成確度に応じて配当/優待を実施(予定)

<自己株式取得>

株価水準と資本効率を踏まえ、機動的かつ戦略的に実施

成長投資優先のため
配当は未実施

自己株式の取得
実績 2億円

総還元性向
成長に応じ引き上げ方針

配当等総額:利益の増加に合わせて増加(予定)

セレンディップ・チャレンジ500

セレンディップ・チャレンジ1000

自己株式取得の目的 | M&A資金への活用

- 将来のM&Aにおける対価として活用することを見据え、自己株式を取得
- 安定したキャッシュ創出力の上に、戦略的 M&A と設備投資をバランスさせ、企業価値の継続的向上を図る

成長と還元の好循環モデル: 自社株買いによるM&A戦略



SNS公式・情報発信チャンネル

X(旧Twitter)・YouTube・noteに加え、ログミーFinanceでの書き起こし掲載により
タイムリーで分かりやすい情報発信を強化

X(旧Twitter)



アカウントID: @SERENDIP_HD

note



YouTube



ログミーFinance



本資料に関する免責事項

本資料には、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎としてなされたものであり、一定の前提(仮定)の下になされています。これらの記述又は前提(仮定)が、客観的には不正確であったり、又は将来実現しないという可能性があります。

また、本資料に記載されている当社及び当社グループ以外の企業等に関わる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

Contact Us



<https://www.serendip-c.com/>



愛知県名古屋市中区錦 1-5-11
名古屋伊藤忠ビル

